

GTW Project Spółka
z o.o.

Techniki sprzedaży z obsługą klienta

Numer usługi 2024/04/03/12979/2111752

Tarnów / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

48 h

01.08.2024 do 31.08.2024

4 320,00 PLN brutto

4 320,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa adresowana do uczestników projektów współfinansowanych przez Unię Europejską/Małopolski Pociąg do Kariery, chcących nabyć wiedzę i umiejętności z zakresu profesjonalnej obsługi klienta, w tym - technik sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Techniki sprzedaży z obsługą klienta" umożliwia zdobycie przez Uczestników/czki kwalifikacji/uprawnień do pracy na stanowisku sprzedawcy i/lub doradcy klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność profesjonalnej obsługi klienta.	Samodzielna analiza case study przez uczestników szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

1. Nawiązywanie i utrzymanie kontaktu z klientem
2. Autoprezentacja i asertywność
3. Zasady komunikacji interpersonalnej
4. Savoir-vivre i etyka w obsłudze klienta
5. Obsługa bezpośrednia i telefoniczna/korespondencyjna
6. Typy klientów oraz metody ich obsługi
7. Techniki sprzedaży
8. Negocjacje

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	4 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Pasternak

Wykształcenie:

- Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnowie – kierunek: ekonomia, specjalizacja: finanse przedsiębiorstw (licencjat), 2013 r.
- Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, kierunek: ekonomia, specjalizacja: ekonomika gospodarki żywnościowej (magister), 2016 r.
- Wyższa Szkoła Kształcenia Zawodowego we Wrocławiu, kierunek: Doradztwo zawodowe (studia podyplomowe), obecnie

Doświadczenie zawodowe:

- weryfikator procesów back office, VII-X 2017 r.,
- pracownik biurowy, I 2018 r. – V 2019 r.,
- specjalista ds. szkoleń, wykładowca z zakresu pracownik biurowy, obsługa klienta, obsługa komputera, VI 2019 - obecnie

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notes, długopis, teczka

Informacje dodatkowe

Warunkiem rozpoczęcia kursu jest zebranie pełnej grupy szkoleniowej.

Zamieszczony harmonogram stanowi jedynie przykład. Dokładne terminy i tryb szkolenia jest ustalany bezpośrednio między uczestnikami a trenerem.

Uczestnik kursu otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, potwierdzające uzyskanie kompetencji.

Istnieje także możliwość zorganizowania egzaminu zewnętrznego ICVC (za dodatkową opłatą).

1h lekcyjna = 45 min.

Adres

ul. Świętej Anny 5

33-100 Tarnów

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Wojciech Gulik

E-mail biuro@gtwproject.pl

Telefon (+48) 790 808 255