



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



STRATEGIE WPŁYWU, BUDOWANIA MARKI
I SPRZEDAŻ W ŚWIECIE CYFROWYM.
POZIOM PIERWSZY

Numer usługi 2024/04/06/27209/2115511

📍 Nieznanice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 08.06.2024 do 09.06.2024

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 osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	07-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: budowania marki i prowadzenia sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych, rozumienia roli nowoczesnych narzędzi cyfrowych w budowaniu marketingu wpływu, rozumienia roli perswazji, wywierania wpływu i manipulacji w świecie cyfrowym, wykorzystywania trzech perspektyw wywierania wpływu, rozumienia roli osobistego nastawienia, wykorzystywania aplikacji Mentimeter i Kahoot, stosowania reguł wywierania wpływu w procesie sprzedaży w Social Mediach i Internecie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się najnowszą wiedzą z zakresu sprzedaży w świecie cyfrowym.	Opisuje pojęcia: perswazja, wywieranie wpływu i manipulacja.	Test teoretyczny
	Określa perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży.	Test teoretyczny
	Opisuje funkcjonowanie aplikacji Mentimeter i Kahoot.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje reguły wywierania wpływu w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
Wykorzystuje strategie wpływu, budowania marki i sprzedaży w Social Mediach i Internecie.	Opisuje prowadzenie sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.	Test teoretyczny
	Opisuje i wykorzystuje trzy perspektywy wywierania wpływu.	Test teoretyczny
	Opisuje i wykorzystuje reguły wywierania wpływu w działaniach sprzedażowych.	Test teoretyczny
Świadomie wykorzystuje nastawienie osobiste w procesie sprzedaży.	Opisuje rolę nastawienia osobistego i siłę perswazji.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ PIERWSZY

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Perswazja, wywieranie wpływu i manipulacja. Wyjaśnienie najważniejszych pojęć. Znaczenie i występowanie w świecie cyfrowym. Ćwiczenie "Karol idzie do szkoły" - wejdź w rolę/

Metoda pracy: Wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Trzy perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży. Nastawienie. Postawa. Argumentacja. Rola osobistego nastawienia a siła perswazji. Gra "Wyspa Rekinów"

Metoda pracy: Wykład. Gra edukacyjna.

Moduł 3. Wzmocnienia językowe i techniki perswazji w sprzedaży internetowej. Ćwiczenie "Alpinista". Wykorzystanie technik w praktyce

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Błyskawiczne wywieranie wpływu - metoda Michaela Pantalona. Przekonywanie i sprzedaż za pomocą motywacji wewnętrznej. Prezentacja filmu i indywidualne ćwiczenia z arkuszem i metodą.

Metoda pracy: Mini-wykład. Dyskusja. Ćwiczenia. Prezentacja filmu.

Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

DZIEŃ DRUGI

Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści pierwszego dnia szkolenia.

Moduł 1. Reguły wywierania wpływu. "Ludzie lubią kupować, ale nie lubią jak im się coś sprzedaje" - czyli reguły wywierania wpływu wg Roberta Cialdiniego. Badania (wprowadzenie). kontekst w świecie cyfrowym. Ćwiczenie "Wyjazd na wakacje". Prezentacje i wnioski na forum.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 2. Najważniejsze reguły - cz.1. Reguła wzajemności - zastosowanie w Social Mediach i Internecie. Reguła autorytetu - zastosowanie w Social Mediach i Internecie. Ćwiczenie i przykłady. Wykorzystanie aplikacji Mentimeter.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 3. Najważniejsze reguły - cz.2. Reguła zaangażowania i konsekwencji - zastosowanie w Social Mediach i Internecie. Reguła niedostępności - zastosowanie w Social Mediach i Internecie. Ćwiczenie i przykłady. Wykorzystanie aplikacji Kahoot.

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Moduł 4. Najważniejsze reguły - cz.3. Reguła powszechnego dowodu słuszności - zastosowanie w Social Media i Internecie. Reguła lubienia i sympatii - zastosowanie w Social Mediach i Internecie. Ćwiczenie "Przekonywanie". Konkurs - Kto był najbardziej przekonujący?

Metoda pracy: Mini-wykład. Ćwiczenia.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Ewaluacja i zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Dzień 1. Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	08-06-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 18 Moduł 1. Perswazja, wywieranie wpływu i manipulacja.	Paweł Pakuła	08-06-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	08-06-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 18 Moduł 2. Trzy perspektywy wywierania wpływu w sprzedaży.	Paweł Pakuła	08-06-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	08-06-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 18 Moduł 3. Wzmocnienia językowe i techniki perswazji	Paweł Pakuła	08-06-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 18 Przerwa obiadowa	Paweł Pakuła	08-06-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 18 Moduł 4. Błyskawiczne wywieranie wpływu	Paweł Pakuła	08-06-2024	14:45	16:15	01:30
9 z 18 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.	Paweł Pakuła	08-06-2024	16:15	16:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 18 Dzień 2. Przywitanie z grupą. Powtórzenie najważniejszych treści.	Paweł Pakuła	09-06-2024	08:00	08:15	00:15
11 z 18 Moduł 1. Reguły wywierania wpływu.	Paweł Pakuła	09-06-2024	08:15	09:45	01:30
12 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	09-06-2024	09:45	10:00	00:15
13 z 18 Moduł 2. Najważniejsze reguły - cz.1.	Paweł Pakuła	09-06-2024	10:00	11:30	01:30
14 z 18 Przerwa kawowa	Paweł Pakuła	09-06-2024	11:30	11:45	00:15
15 z 18 Moduł 3. Najważniejsze reguły - cz.2.	Paweł Pakuła	09-06-2024	11:45	13:15	01:30
16 z 18 Przerwa obiadowa	Paweł Pakuła	09-06-2024	13:15	13:45	00:30
17 z 18 Moduł 4. Najważniejsze reguły - cz.3.	Paweł Pakuła	09-06-2024	13:45	15:15	01:30
18 z 18 Post test, ewaluacja i zakończenie szkolenia.	-	09-06-2024	15:15	15:30	00:15

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

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pakuła

Trener umiejętności psychospołecznych i coach, związany z rynkiem szkoleniowym od 2007 roku. Specjalizuje się w obszarach takich jak: sprzedaż, komunikacja, przywództwo, zarządzanie zespołem i wywieranie wpływu. Doświadczenie zdobył pracując przez 10 lat dla amerykańskiej firmy Nike – tworząc i dopasowując standardy sprzedaży do bieżącej specyfiki zachowań i postaw Klientów w Polsce. Przez blisko 3 lata pracował dla VRG. SA. – doskonalił standardy obsługi i strategię sprzedaży dla salonów Vistuli, Wólczanki oraz Bytomia. Prócz podnoszenia wskaźników sprzedaży, odpowiedzialny był za szkolenie menedżerów i kierowników regionalnych. Od 2020 roku związany z firmą szkoleniową Nowe Motywacje. Realizował projekty z zakresu, szeroko rozumianej komunikacji, sprzedaży i zarządzania. Prowadzi szkolenia na sali i w formacie zdalnym potrafiąc utrzymać uwagę i zaangażowanie uczestników nawet podczas 8h warsztatu (zrealizował ponad 120 szkoleń i webinarów w formacie zdalnym). Klienci cenią go za energię, wiedzę, realne podejście i osadzanie rozwiązań w kontekście codziennej pracy. Uczestnicy szkoleń zwracają uwagę na jego autentyczność oraz umiejętność zaciekania i zaangażowania w dyskusję oraz wspólne ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest dwudniowe, w każdym dniu realizujemy 4 moduły szkoleniowe. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Sobieskiego 22a

42-270 Nieznanice

woj. śląskie

Pałac Nieznanice

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800