



Gold Team Daniel Koczon



Sekrety skutecznego marketingu i sprzedaż - Szkolenie

Numer usługi 2024/04/16/148148/2125927

📍 Kazimierz Dolny / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 08.08.2024 do 09.08.2024

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

238,46 PLN brutto/h

238,46 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie z marketingu i sprzedaży może być przewidziane dla różnych grup zawodowych i osób zainteresowanych rozwijaniem umiejętności w tych obszarach.</p> <p>Przedsiębiorcy, właściciele, a także ich pracownicy, którzy chcą zdobyć wiedzę i umiejętności z zakresu marketingu i sprzedaży, aby skutecznie promować swoje produkty lub usługi oraz zwiększać sprzedaż.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	07-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	13
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie z marketingu i sprzedaży przygotowuje do samodzielnej sprzedaży oraz promowania produktów i usług. Celem edukacyjnym szkolenia z marketingu i sprzedaży jest przekazanie uczestnikom wiedzy, umiejętności i narzędzi

niezbędnych do skutecznego planowania, realizacji i monitorowania działań marketingowych oraz sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe pojęcia i koncepcje z zakresu marketingu i sprzedaży	Charakteryzuje pojęcia : segmentacja rynku, badanie rynku, marketing-mix, proces sprzedaży, obsługa klienta	Wywiad swobodny
Rozpoznaje różne techniki i strategie marketingowe	Definiuje pojęcia : reklama, public relations, promocja sprzedaży, marketing internetowy	Prezentacja
Ocenia i analizuje rynek oraz konkurencje	Omawia badania potrzeb i preferencji klientów, oraz umiejętność wykorzystania tych informacji do opracowywania skutecznych strategii marketingowych i sprzedażowych	Wywiad swobodny
Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych	Budowanie relacji z klientami i realizacji procesu sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Moduł 1: Podstawy sprzedaży i marketingu

Moduł 2: Analiza rynku

Moduł 3: Planowanie strategii marketingowej

Moduł 4: Zarządzanie marką

Moduł 5: Techniki sprzedaży

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Godzina dydaktyczna – jest równa **45 minutom**

kameralna grupa - szkolenie prowadzone w formie warsztatowej, ćwiczenia - podział na maksymalnie 5 osobowe grupy

sala szkoleniowa - układ szkolny lub podkowa

Na zakończenie szkolenia- test teoretyczny sprawdzający nabyte kompetencje

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Część teoretyczna Podstawy sprzedaży i marketingu	Adrianna Latała	08-08-2024	09:00	09:45	00:45
2 z 16 Część praktyczna - Podstawy sprzedaży i marketingu	Adrianna Latała	08-08-2024	09:45	10:30	00:45
3 z 16 Przerwa kawowa	Adrianna Latała	08-08-2024	10:30	10:45	00:15
4 z 16 Część teoretyczna - Analiza rynku	Adrianna Latała	08-08-2024	10:45	11:30	00:45
5 z 16 Część praktyczna/ ćwiczenia w grupach - Analiza rynku	Adrianna Latała	08-08-2024	11:30	12:15	00:45
6 z 16 Przerwa obiadowa	Adrianna Latała	08-08-2024	12:15	12:45	00:30
7 z 16 Część teoretyczna - Planowanie strategii marketingowej	Adrianna Latała	08-08-2024	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Część praktyczna / ćwiczenia w grupach - Planowanie strategii marketingowej	Adrianna Latała	08-08-2024	13:30	14:15	00:45
9 z 16 Część teoretyczna - Zarządzanie marką	Adrianna Latała	09-08-2024	09:00	09:45	00:45
10 z 16 Część praktyczna - Zarządzanie marką	Adrianna Latała	09-08-2024	09:45	10:30	00:45
11 z 16 Przerwa kawowa	Adrianna Latała	09-08-2024	10:30	10:45	00:15
12 z 16 Część teoretyczna- Techniki sprzedaży	Adrianna Latała	09-08-2024	10:45	11:30	00:45
13 z 16 Część praktyczna - ćwiczenia w grupach - Techniki sprzedaży	Adrianna Latała	09-08-2024	11:30	12:15	00:45
14 z 16 Przerwa obiadowa	Adrianna Latała	09-08-2024	12:15	12:45	00:30
15 z 16 Podsumowanie szkolenia	Adrianna Latała	09-08-2024	12:45	13:00	00:15
16 z 16 Test sprawdzający wiedzę z nabytych kompetencji	-	09-08-2024	13:00	13:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	238,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	238,46 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrianna Latała

Absolwentka studiów licencjackich matematycznych, magisterskich prawno-menedżerskich, podyplomowych z zakresu przygotowania pedagogicznego oraz doradztwa zawodowego, w trakcie studiów magisterskich na kierunku Psychologia. Ukończone kursy m.in.: z zakresu mentoringu oraz content marketingu w Fundacji VCC oraz: RODO, pośrednik pracy, coaching, księgowości, menadżera innowacji w PARP, zarządzanie projektami metodyka Prince2 Register Pracitioner, ukończony kurs komputerowy Ecdl A1 oraz A2 na poziomie zaawansowanym, od 2013 właściciel firmy usługowo-handlowej, od 2020 prezes zarządu fundacji Lupa, od 2021 prezes zarządu spółki DucinCar. Zawodowo zajmuje się zarządzaniem projektami marketingowymi, biznesowymi oraz szkoleniowymi, prowadzeniem szkoleń, doradztwem zawodowym, kompleksową aktywizacją bezrobotnych, biernych zawodowo oraz przedsiębiorstw w tym doradztwo i szkolenia zawodowe oraz pośrednictwo pracy, sprzedażą towarów i usług. Od 2017 roku trener / szkoleniowiec - zrealizowanych ponad 20000 godzin na sali szkoleniowej. Ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń .

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zapewnione są materiały szkoleniowe.

notes / długopis

katy pracy

Warunki uczestnictwa

pełnoletność

Informacje dodatkowe

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Dla uczestników przewidziany jest serwis kawkowy oraz przerwa obiadowa

Adres

ul. Puławska 86
21-120 Kazimierz Dolny
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- bezpłatny parking dla gości hotelowych

Kontakt



Daniel Koczon

E-mail biuro.szkozenia Lublin@gmail.com

Telefon (+48) 513 727 946