

Gold Team Daniel
Koczon

"Sztuka sprzedaży i budowania marki osobistej" - Szkolenie

Numer usługi 2024/04/23/148148/2132621

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 15.07.2024 do 16.07.2024

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla przedsiębiorców i ich pracowników
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	14-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie niezbędne do skutecznego wykorzystania Instagrama w celu sprzedaży i budowania marki osobistej.

Celem szkolenie jest poznanie nowoczesnych i skutecznych metod sprzedawania, opartej na najnowszej wiedzy, która jest gwarancją wzrostu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje markę osobistą na Instagramie	Omawia strategię niezbędną do skutecznego wykorzystania tej platformy w celu promocji i sprzedaży swoich produktów lub usług	Wywiad swobodny
Rozróżnia podstawowe zasady sprzedaży i marketingu	Omawia specyfikę sprzedaży na Instagramie	Wywiad swobodny
Planuje skuteczne strategie tworzenia i publikowania atrakcyjnych treści na Instagramie	Kontroluje publikowanie atrakcyjnych treści na Instagramie, które przyciągną uwagę i zaangażują ich docelową grupę odbiorców	Wywiad swobodny
Charakteryzuje przygotowania i organizację pracy sprzedawcy	Definiuje cykl Kolba i umiejętność zastosowania go w praktyce zawodowej.	Wywiad swobodny
	Planuje cele oraz efektywny plan dnia.	Wywiad swobodny
Definiuje techniki negocjacyjne oraz charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Charakteryzuje sposoby negocjacji oraz o procesy argumentowania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje klientów	Wykorzystuje techniki negocjacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia główne potrzeby różnych typów klientów i umiejętność ich uwzględniania w procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykonuje Test podsumowujący uzyskane kompetencje	Charakteryzuje cel sprzedaży i budowania marki osobistej	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

Dzień I

MODUŁ I - Wprowadzenie do Instagrama

Moduł II - Strategia Twojej Marki Osobiste

Moduł III - Biogram , Zdjęcia , Opisy i Hashtagi

Moduł IV - Budowanie Relacji

Moduł V - Reklama na Instagramie

Dzień II

MODUŁ I – Efektywne nauczanie nowych umiejętności sprzedażowych

MODUŁ II – Dostosowanie korzyści do potrzeb klienta

MODUŁ III – Diagnozowanie potrzeb klientów

MODUŁ IV – Reakcje klientów i finalizacja spotkania

TEST

Szkolenie odbędzie się na sali szkoleniowej (ławki ustawione w podkowie)

Ćwiczenia odbywać się będą w max 5 osobowych grupach

Dla uczestników pojawią się m.in. • ćwiczenia symulacyjne • odgrywanie scenek/ról • dyskusja, wymiana doświadczeń • informacje zwrotne od trenera • burza mózgów • ćwiczenia indywidualne i grupowe • film instruktażowy • mini-wykład (prezentacja Power-Point) • praca nad konkretnymi sytuacjami, z którymi uczestnicy spotykają się w codziennym życiu

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Godzina dydaktyczna – jest równa **45 minutom**

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Część teoretyczna - Wprowadzenie do Instagrama	Szymon Mierzwa	15-07-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 20 Przerwa kawowa	Szymon Mierzwa	15-07-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 20 Część teoretyczna - Strategia Twojej Marki Osobistej	Szymon Mierzwa	15-07-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 20 Przerwa obiadowa	Szymon Mierzwa	15-07-2024	12:15	12:45	00:30
5 z 20 Biogram , Zdjęcia , Opisy i Hashtagi	Szymon Mierzwa	15-07-2024	12:45	14:15	01:30
6 z 20 Część teoretyczna - Budowanie Reacji	Szymon Mierzwa	15-07-2024	14:15	15:00	00:45
7 z 20 Przerwa kawowa	Szymon Mierzwa	15-07-2024	15:00	15:15	00:15
8 z 20 Część teoretyczna - Reklama na Instagramie	Szymon Mierzwa	15-07-2024	15:15	16:00	00:45
9 z 20 Część teoretyczna - Efektywne nauczanie nowych umiejętności sprzedażowych	Adrianna Latała	16-07-2024	08:00	08:45	00:45
10 z 20 Część praktyczna - Efektywne nauczanie nowych umiejętności sprzedażowych	Adrianna Latała	16-07-2024	08:45	09:30	00:45
11 z 20 Przerwa kawowa	Adrianna Latała	16-07-2024	09:30	09:45	00:15
12 z 20 Część teoretyczna - Dostosowanie korzyści do potrzeb klienta	Adrianna Latała	16-07-2024	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 20 Część teoretyczna - Dostosowanie korzyści do potrzeb klienta	Adrianna Latała	16-07-2024	10:30	11:15	00:45
14 z 20 Część praktyczna - Diagnostowanie potrzeb klientów	Adrianna Latała	16-07-2024	11:15	12:45	01:30
15 z 20 Część praktyczna - Diagnostowanie potrzeb klientów	Adrianna Latała	16-07-2024	12:45	13:15	00:30
16 z 20 Przerwa obiadowa	Adrianna Latała	16-07-2024	13:15	13:45	00:30
17 z 20 Część teoretyczna - Reakcje klientów i finalizacja spotkania	Adrianna Latała	16-07-2024	13:45	14:30	00:45
18 z 20 Część praktyczna - Reakcje klientów i finalizacja spotkania	Adrianna Latała	16-07-2024	14:30	15:15	00:45
19 z 20 Przerwa kawowa	Adrianna Latała	16-07-2024	15:15	15:30	00:15
20 z 20 Test podsumowujący uzyskane kompetencje	-	16-07-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

250,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

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 Practitioner, 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 .



2 z 2

Szymon Mierzwa

Szymon Mierzwa, Personal Brand Expert. Twórca kursów online. Wykładowca na własnej Akademii. Autor książki pt. "Zarabiaj kiedy śpisz". Pomaga budować dochodowe Marki Osobiste w Internecie. Swój kurs „Marka Osobista na Instagramie” sprzedał już za ponad 2 000 000 zł. W samym 2023 roku wygenerował sprzedaż na ponad 2 000 000 zł. Najlepsza Kampania to 180 000 zł w 14 dni. Jego klientami byli m.in Maciej Orłoś, Tomasz Kammel, Mama Lekarz, Mamologia, Odnova.. Szkolił z Instagrama i działań reklamowych takie firmy: RMF FM, CENEO, Polsat, Apart i wiele innych znanych marek i ludzi. Przykładowe tematy: "Od Narkomana do Milionera - droga do sukcesu" "Marka Osobista to klucz do sukcesu" "Budowanie relacji w Social Media"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje materiały szkoleniowe

- notes

- długopis

- karty pracy

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia kursant otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz imienny certyfikat potwierdzający nabyte kompetencje.

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. Władysława Kunickiego 143

20-451 Lublin

woj. lubelskie

Hotel Przystań (sala szkoleniowa)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- parking

Kontakt



Daniel Koczon

E-mail biuro.szkolonialublin@gmail.com

Telefon (+48) 665 031 875