



Podkarpacka
Akademia
Przedsiębiorczości
Katarzyna Podraza



Kurs - Florysta z egzaminem

Numer usługi 2024/04/26/127923/2136329

📍 Przyborów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 04.07.2024 do 07.07.2024

4 400,00 PLN brutto

4 400,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	<p>Grupę docelową usługi stanowią:</p> <ul style="list-style-type: none">- pracownicy firm dekoratorskich, świadczących usługi z zakresu aranżacji ogrodów i wnętrz,- osoby nie posiadające doświadczenia w pracy, którym zależy na pozyskaniu kwalifikacji florysty. <p>Osoby zgłaszające się do udziału w kursie wykonują pre test pozwalający na ocenę wiedzy, dzięki czemu poziom kursu jest dostosowywany do poziomu wiedzy Uczestników/czek.</p> <p>Od Uczestników/czek wymagana jest:</p> <ul style="list-style-type: none">- podstawowa wiedza z zakresu florystyki badana na podstawie pre testu,- podstawowe umiejętności florystyczne,- nie wymagane jest wylegitymowanie się doświadczeniem w pracy w zawodzie.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32

Cel

Cel edukacyjny

Celem kursu jest pogłębienie wiedzy, umiejętności w zakresie florystyki oraz przygotowanie do samodzielnego projektowania i układania dekoracji roślinnych - od niewielkich kompozycji do rozwiązań przestrzennych, podnoszących estetykę otoczenia. Kurs przygotowuje także do roli sprzedawcy/doradcy, kontaktów z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą roli sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Omawia i charakteryzuje rolę sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Omawia i charakteryzuje kwestie dotyczące orientacji na klienta, odpowiada na potrzeby i oczekiwania klientów. Stosuje zasady orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą materiałów roślinnych wykorzystywanych we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Omawia i charakteryzuje materiały roślinne wykorzystywane we florystyce, w bukietach okazjonalnych, kompozycjach ogrodowych, kompozycjach balkonowych.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad łączenia barw, obiektywnych i subiektywnych cech barw.	Omawia i charakteryzuje zasady łączenia barw, obiektywne i subiektywne cechy barw. Stosuje zasady dotyczące łączenia barw.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą łączenia barw - łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Omawia i charakteryzuje, rozróżnia zasady łączenia barw – łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne. Stosuje zasady łączenia barw.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.	Omawia i charakteryzuje zastosowanie kontrastu – kontrast ilościowego, jakościowego, ciepło-zimnego, jasno-ciemnego, aktywno -pasywnego. Stosuje zasady zastosowania kontrastu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą relatywizmu barw.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje relatywizm barw.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętności aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą formułowania pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej. Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży i umiejętności ich zastosowania.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka. Stosuje wiedzę dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p> <p>Omawia i charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej Omawia i charakteryzuje umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta. Stosuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej, umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p> <p>Omawia i stosuje zasady dotyczące formułowania pytań z wykorzystaniem ich funkcji. Omawia i stosuje techniki sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą języka korzyści w pracy z klientem z zastosowaniem mocnych, pozytywnych zwrotów.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty. Stosuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą reagowania na zastrzeżenia klienta, umiejętności radzenia sobie z obiekcjami klientów.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów. Stosuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów.</p> <p>Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji Stosuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą pewności siebie w kontakcie z klientem, empatii, elastyczności w myśleniu i działaniu.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje, stosuje pewność siebie w kontakcie z klientem, empatię, elastyczność w myśleniu i działaniu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży.	Omawia i charakteryzuje, stosuje techniki sprzedaży.	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)?

Certyfikat ICVC jest rozpoznawalny i uznawalny w branży florystycznej/dekoratorskiej.

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Kurs obejmuje następujący zakres tematyczny:

1. Rola sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.
2. Zasady orientacji na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów.
3. Materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.
4. Zasady łączenia barw – obiektywne i subiektywne cechy barw.
5. Łączenie barw – łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.
6. Zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny-pasywny.
7. Relatywizm barw.
8. Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.
9. Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.
10. Formułowanie pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej.
11. Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.
12. Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu.

13. Reagowanie na zastrzeżenia klienta – umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów.
14. Język korzyści w pracy z klientem – mocne, pozytywne zwroty.
15. Zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.

Kurs prowadzony będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/czek i przeprowadzenie ćwiczeń praktycznych.

Warunki niezbędne do spełnienia przez Uczestników/czek:

- podstawowa wiedza z zakresu florystyki badana na podstawie pre testu,
- podstawowe umiejętności florystyczne,
- nie wymagane jest wylegitymowanie się doświadczeniem w pracy w zawodzie.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia Kursu:

- a) maksymalna liczba Uczestników/czek kursu: 15
- b) liczba stanowisk warsztatowych: każdy z Uczestników/czek posiada własne stanowisko warsztatowe
- c) wyposażenie każdego stanowiska warsztatowego: stolik, krzesło,
do użytku: sekator, nożyczki, cążki, pistolet do kleju na gorąco, klej na gorąco.

Jedna godzina oznacza jedną godzinę lekcyjną (45 min.).

Po zakończeniu kursu zostanie przeprowadzony zewnętrzny egzamin potwierdzający nabycie kwalifikacji zawodowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Rola sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Marta Chęćciek	04-07-2024	12:00	13:30	01:30
2 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	04-07-2024	13:30	13:45	00:15
3 z 32 Zasady orientacji na klienta - odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów.	Marta Chęćciek	04-07-2024	13:45	15:15	01:30
4 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	04-07-2024	15:15	15:30	00:15
5 z 32 Materiały roślinne wykorzystywane we florystyce - bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Marta Chęćciek	04-07-2024	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 32 Przerwa	Marta Chęć	04-07-2024	17:00	17:30	00:30
7 z 32 Materiały roślinne wykorzystywane we florystyce - bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Marta Chęć	04-07-2024	17:30	19:00	01:30
8 z 32 Zasady łączenia barw - obiektywne i subiektywne cechy barw.	Marta Chęć	05-07-2024	12:00	13:30	01:30
9 z 32 Przerwa	Marta Chęć	05-07-2024	13:30	13:45	00:15
10 z 32 Łączenie barw - łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Marta Chęć	05-07-2024	13:45	15:15	01:30
11 z 32 Przerwa	Marta Chęć	05-07-2024	15:15	15:30	00:15
12 z 32 Łączenie barw - łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne	Marta Chęć	05-07-2024	15:30	16:15	00:45
13 z 32 Zastosowanie kontrastu - kontrast jakościowy, ilościowy.	Marta Chęć	05-07-2024	16:15	17:00	00:45
14 z 32 Przerwa	Marta Chęć	05-07-2024	17:00	17:30	00:30
15 z 32 Zastosowanie kontrastu - kontrast ciepły - zimny, jasny - ciemny, aktywny - pasywny.	Marta Chęć	05-07-2024	17:30	19:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 32 Relatywizm barw.	Marta Chęćciek	06-07-2024	12:00	12:45	00:45
17 z 32 Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Marta Chęćciek	06-07-2024	12:45	13:30	00:45
18 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	06-07-2024	13:30	13:45	00:15
19 z 32 Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Marta Chęćciek	06-07-2024	13:45	15:15	01:30
20 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	06-07-2024	15:15	15:30	00:15
21 z 32 Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej - umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.	Marta Chęćciek	06-07-2024	15:30	17:00	01:30
22 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	06-07-2024	17:00	17:30	00:30
23 z 32 Formułowanie pytań z wykorzystaniem ich funkcji - informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej.	Marta Chęćciek	06-07-2024	17:30	19:00	01:30
24 z 32 Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.	Marta Chęćciek	07-07-2024	12:00	13:30	01:30
25 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	07-07-2024	13:30	13:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 32 Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu.	Marta Chęćciek	07-07-2024	13:45	14:30	00:45
27 z 32 Język korzyści w pracy z klientem mocne, pozytywne zwroty.	Marta Chęćciek	07-07-2024	14:30	15:15	00:45
28 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	07-07-2024	15:15	15:30	00:15
29 z 32 Język korzyści w pracy z klientem mocne, pozytywne zwroty.	Marta Chęćciek	07-07-2024	15:30	16:15	00:45
30 z 32 Zasady reagowania na reklamację klienta od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.	Marta Chęćciek	07-07-2024	16:15	17:00	00:45
31 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	07-07-2024	17:00	17:30	00:30
32 z 32 Powtórzenie wiadomości. Egzamin zewnętrzny.	-	07-07-2024	17:30	19:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 400,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	250,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Chęciek

Posiada dyplom potwierdzający kwalifikacje w zawodzie Florysta. Miłośniczka roślin. Posiada bogate doświadczenie zawodowe. Nauczyciel w Policealnym Studium Zawodowym na kierunku Florystyka. Przeprowadziła szereg warsztatów, szkoleń. Wciąż się rozwija, podnosi swoje kwalifikacje zdobywając cenną wiedzę i umiejętności, które chętnie przekazuje swoim kursantom.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy/czki szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe, tj.:

- notes, teczka, długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy/czki uzyskają certyfikat ukończenia kursu, potwierdzający nabycie kwalifikacji w obszarze florystyki - Certyfikat ICVC/FL 20002.19 FLORYSTA.

Adres

Przyborów 141

39-217 Przyborów

woj. podkarpackie

39-217 Przyborów 141

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Uczestnicy będą mieli zapewnione profesjonalne, w pełni wyposażone stanowisko pracy.

Kontakt



Katarzyna Podraza

E-mail kpodraza@pap.rzeszow.pl

Telefon (+48) 500 073 316