



## Strategiczne podejście do sprzedaży produktu i usługi - szkolenie.

Numer usługi 2024/04/30/118827/2139009

5 043,00 PLN brutto

4 100,00 PLN netto

126,08 PLN brutto/h

102,50 PLN netto/h

FIRMA "PROJEKT"  
MARTA URBAŃSKA  
-CENTRUM  
KSZTAŁCENIA  
KADR



📍 Dalki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 15.07.2024 do 19.07.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	menedżerowie i dyrektorzy sprzedaży pracownicy obsługi klienta przedstawiciele handlowi właściciele firm prowadzących usługi dla firm i osób prywatnych
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	08-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnik po ukończeniu będzie samodzielnie zarządzał procesem sprzedaży towarów i usług w firmie zarówno na poziomie swoich obowiązków (poziom operacyjny) jak również na poziomie strategicznym. Samodzielnie prowadzi również działania dotyczące sprzedaży towarów i usług za pomocą narzędzi online. Stosuje optymalne strategie w procesie sprzedaży.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy szkolenia potrafią dostosować oferty handlowe do potrzeb klientów.	Wskazują kluczowe zasady tworzenia oferty handlowej.	Test teoretyczny
potrafią tworzyć i zamieszczać teksty reklamowe na stronie internetowej.	Opisują zasady tworzenia i zamieszczania tekstów reklamowych na stronach internetowych.	Test teoretyczny
Potrafią skutecznie komunikować się z klientem i prowadzić negocjacje handlowe.	Znają zasady dobrej komunikacji i prowadzenia negocjacji handlowych.	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

- Proces sprzedaży: etapy, strategie, warunki efektywności.
- Oferty handlowe a potrzeby klientów.
- Skuteczny copywriting w E-commerce. Zasady i tworzenie tekstów reklamowych.
- Zamieszczanie tekstów reklamowych na stronie internetowej – zasady i praktyczne wdrożenie.
- Zasady skutecznego i nowoczesnego pozycjonowania.
- Strategia marketingu treści w sklepie e-commerce.
- Psychologiczne mechanizmy reklamy: Procesy poznawcze, nastroje i emocje w reklamie.

- Psychologia reklamy, psychologiczne oddziaływanie reklamy.
- Organizacja procesu sprzedaży w firmie.
- Współpraca z klientem: zasady dobrej komunikacji, uwzględnianie potrzeb klientów, negocjacje handlowe.
- Marketing przyszłości. Najnowsze trendy i rozwiązania. Optymalizacja procesu sprzedaży.
- Tworzenie wizerunku firmy w relacjach z klientami.
- Zarządzanie i współpraca w zespole handlowym.
- Prowadzenie dokumentacji.
- Test wewnętrzny-egzamin końcowy.

Poziom znajomości tematu - brak wymagań.

Szkolenie prowadzone w ramach godzin zegarowych, jedna godz. szkolenia = 60 minut. Przerwy ustala trener w porozumieniu z uczestnikami, nie są uwzględnione w harmonogramie.

Warunkiem niezbędnym osiągnięcia efektu końcowego jest obecność i aktywne uczestnictwo w zajęciach oraz zaliczenie testu końcowego.

Walidację przeprowadza inna osoba, niż prowadząca szkolenie.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Proces sprzedaży: etapy, strategię, warunki efektywności.	Bartosz Mróz	15-07-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 15</b> Oferty handlowe a potrzeby klientów.	Bartosz Mróz	15-07-2024	10:00	12:00	02:00
<b>3 z 15</b> Skuteczny copywriting w E-commerce. Zasady i tworzenie tekstów reklamowych.	Bartosz Mróz	15-07-2024	12:00	16:00	04:00
<b>4 z 15</b> Zamieszczanie tekstów reklamowych na stronie internetowej – zasady i praktyczne wdrożenie.	Bartosz Mróz	16-07-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 15</b> Zasady skutecznego i nowoczesnego pozycjonowania.	Bartosz Mróz	16-07-2024	10:00	14:00	04:00
<b>6 z 15</b> Strategia marketingu treści w sklepie e-commerce.	Bartosz Mróz	16-07-2024	14:00	16:00	02:00
<b>7 z 15</b> Psychologiczne mechanizmy reklamy: Procesy poznawcze, nastroje i emocje w reklamie.	Bartosz Mróz	17-07-2024	08:00	12:00	04:00
<b>8 z 15</b> Psychologia reklamy, psychologiczne oddziaływanie reklamy.	Bartosz Mróz	17-07-2024	12:00	14:00	02:00
<b>9 z 15</b> Organizacja procesu sprzedaży w firmie.	Bartosz Mróz	17-07-2024	14:00	16:00	02:00
<b>10 z 15</b> Współpraca z klientem: zasady dobrej komunikacji, uwzględnianie potrzeb klientów, negocjacje handlowe.	Bartosz Mróz	18-07-2024	08:00	12:00	04:00
<b>11 z 15</b> Marketing przyszłości. Najnowsze trendy i rozwiązania. Optymalizacja procesu sprzedaży.	Bartosz Mróz	18-07-2024	12:00	14:00	02:00
<b>12 z 15</b> Tworzenie wizerunku firmy w relacjach z klientami.	Bartosz Mróz	18-07-2024	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 15</b> Zarządzanie i współpraca w zespole handlowym.	Bartosz Mróz	19-07-2024	08:00	11:00	03:00
<b>14 z 15</b> Prowadzenie dokumentacji.	Bartosz Mróz	19-07-2024	11:00	15:00	04:00
<b>15 z 15</b> Test końcowy	-	19-07-2024	15:00	16:00	01:00

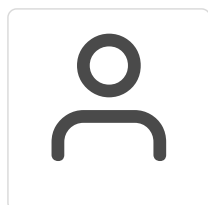
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 043,00 PLN
Koszt usługi netto	4 100,00 PLN
Koszt godziny brutto	126,08 PLN
Koszt godziny netto	102,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Bartosz Mróz

Konsultant oraz administrator platformy e-commerce dla firm , trener informatyk , ekonomista. Od 2019r prowadził szkolenia z zakresu: Aktywnej sprzedaży e-commerce (220h); szkolenia z zakresu marketingu (SEM - szkolenie GOOGLE Ads - poziom zaawansowany140h); Strategiczne podejście do sprzedaży produktu (4 edycje po 60 h); Logistyka i gospodarka magazynowa w przemyśle lekkim (3 edycje po 80 godzin). Od 2020 r prowadzi firmę - Agencja reklamy i turystyki oraz aktywnie kieruje pracami nad pozycjonowaniem stron w przeglądarce GOOGLE.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy.

## Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia.

## Adres

os. Piaskowe 20 A

62-200 Dalki

woj. wielkopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Marta Urbańska**

**E-mail** [1omegamroz@gmail.com](mailto:1omegamroz@gmail.com)

**Telefon** (+48) 731 188 988